

УДК 334.75

Н. П. Драгун, Ю. А. Волкова

dragunnp@gmail.com, volkova.gstu@gmail.com

Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого, Беларусь

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ФОРМЫ ИНТЕГРАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ НА РЫНКЕ

В статье представлена характеристика взаимосвязи основных форм (жесткая, мягкая, согласованные действия) и видов (вертикальная, горизонтальная) интеграции организаций, условия предпочтительности их выбора, преимущества и недостатки.

Интеграция организаций является одним из инструментов повышения эффективности их деятельности в условиях конкуренции на рынке на основе использования возможностей минимизации транзакционных издержек взаимодействия, комбинирования конкурентных преимуществ, располагаемых компетенций и ресурсов, применения трансфертных цен, товарного кредитования, кластерных эффектов и т. д. [1,2]. Однако, проведенный нами анализ результатов интеграции белорусских организаций в различных отраслях экономики и их функционирования на внутреннем и внешних рынках позволил сделать вывод о том, что интеграция в настоящее время не играет ожидаемой от нее роли фактора роста результативности функционирования организаций. По нашему мнению, это обусловлено неправильным выбором форм интеграции, тяготением органов государственного управления к «жестким» формам холдингового типа и недооценкой преимуществ «мягкой» интеграции типа вертикальных ограничений, франчайзинга, согласования действий на рынке, кластерных структур и т. п. *Цель исследования* – раскрыть взаимосвязь и содержание различных форм и видов интеграции организаций.

Нами установлено, что при принятии решения об интеграции организаций необходимо комплексное исследование возможностей выбора одной из ее форм (жесткая, мягкая, согласованные действия) и видов (горизонтальная и вертикальная):

1. **«Жесткая» интеграция** на основе технологического объединения и интеграции капитала через слияния и поглощения организаций. В этом случае организации формально зависят на основе контроля собственности друг от друга. Условия предпочтительности использования данной формы интеграции: а) высокие транзакционные издержки взаимодействия независимых организаций вследствие институциональной неразвитости рынков, низкой дисциплины договорных отношений и неэффективности механизмов принуждения к исполнению контрактов (судебной системы); б) неэффективность функционирования ценового механизма (цены на рынке не носят равновесного характера, например, в силу их директивного установления или монополизации); в) неэффективность финансового рынка (высокие реальные процентные ставки, ограничения на доступ к капиталу – величина инвестиций выше и внутренняя кредитная процентная ставка ниже, чем на рынке капитала). Таким образом, по мере институционального развития экономики в силу изменения данных условий будет наблюдаться снижение роли «жесткой» интеграции.

Преимущества рассматриваемой формы интеграции подробно описаны во многих работах. Однако очень редко отмечается, что она имеет следующие существенные *недостатки*:

– «жесткая» вертикальная интеграция: высокие расходы на совершение сделок по слиянию и поглощению для материнской организации; снижение эффективности организаций-участников вследствие ослабления конкуренции и снижения уровня специализации; рост расходов на управление и его усложнение; высокие постоянные издержки, связанные с низкой мобильностью производственных мощностей; рост монополизации рынка и барьеров доступа на него для независимых организаций; стремление к долгосрочным инвестициям, что снижает мобильность инвестиционных ресурсов и удлиняет сроки их окупаемости; высокая уязвимость перед снижением спроса на конечную продукцию вертикальной цепочки; неравномерность технического и технологического прогресса для разных этапов вертикальной цепи, что приводит к сдерживанию инновационной активности организаций, входящих в вертикальную структуру, непропорциональности их производственных возможностей; директивное распределение ресурсов может быть менее эффективно, чем посредством рыночного механизма; искажение трансфертными ценами показателей эффективности организаций;

– «жесткая» горизонтальная интеграция: высокие расходы на совершение сделок по слиянию и поглощению для интегрирующей организации; снижение эффективности и рост издержек организаций-участников вследствие ослабления конкуренции; рост расходов на управление и его усложнение; высокие постоянные издержки, связанные с низкой мобильностью производственных мощностей; рост монополизации рынка и барьеров доступа на него для независимых организаций; высокая зависимость от колебаний конъюнктуры рынка и

низкий уровень адаптивности; директивное распределение ресурсов может быть менее эффективно, чем посредством рыночного механизма; невозможность использования внутреннего ценообразования и оптимизации таким образом налоговой нагрузки.

2. **«Мягкая» интеграция** на основе заключения контрактов (давальческих; устанавливающих франчайзинговые отношения; устанавливающих вертикальные ограничения). В этом случае организации формально не зависят друг от друга, степень их зависимости определяется взятыми на себя добровольно договорными обязательствами. Условия предпочтительности использования данной формы интеграции: а) низкие транзакционные издержки взаимодействия независимых организаций вследствие институциональной развитости рынков (например, зарубежных), хорошей дисциплины договорных отношений, высокой эффективности судебной системы; б) эффективное функционирование ценового механизма (цены на рынке носят равновесный характер, практическое отсутствие их государственного регулирования, низкий уровень монополизации); в) высокая эффективность финансового рынка (низкие реальные процентные ставки, отсутствие существенных ограничений на доступ к капиталу). Таким образом, по мере институционального развития экономики роль «мягкой» интеграции возрастает. *Преимущества* данной формы интеграции:

- «мягкой» вертикальной интеграции (вертикальных ограничений): отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению; повышение эффективности работы независимых от производителя торговых организаций-продавцов его продукции путем закрепления в контракте размера расходов торговой организации на рекламу, условий продажи продукции, квалификации персонала торговой организации, перечня реализуемых номенклатурных позиций товара, границ рынка сбыта и т. д.; увеличение закупок продукции у производителя и ее реализации на рынке; рост уровня прибыльности деятельности за счет снижения уровня конкуренции между торговыми организациями, производителями продукции, поставщиками сырья путем ограничений расходов на рекламу, установления минимальных/максимальных цен поставки/реализации; активизация инвестиций в специфические активы на основе заключения долгосрочных контрактов между поставщиком и покупателем; повышение эффективности функционирования организаций за счет участия в конкуренции с независимыми поставщиками; сохранение высокого уровня специализации и разделения труда; отсутствие ситуации «двойной маржинализации»; возможность использования ценовой дискриминации контрагентов, не являющихся сторонами контрактов;

- «мягкой» горизонтальной интеграции (явного сговора): отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению; рост прибыльности деятельности за счет согласования или координации отпускных цен, раздела рынка сбыта, ограничения объемов производства; объединение ресурсов для реализации инвестиционных и инновационных проектов; защита от входа на рынок новых конкурентов (например, иностранных).

Недостатки рассматриваемой формы интеграции:

- «мягкой» вертикальной интеграции: неэффективна в условиях институциональной неразвитости рынков, неэффективности функционирования ценового механизма и финансового рынка и т. д.; противоречие ряда вертикальных ограничений антимонопольному законодательству; рост расходов на мониторинг выполнения условий контрактов и, при необходимости, защиту интересов в суде; высокие транзакционные издержки заключения и реализации контрактов; невозможность использования трансфертного ценообразования и оптимизации таким образом налоговой нагрузки;

- «мягкой» горизонтальной интеграции: явный сговор на национальном рынке противоречит антимонопольному законодательству; ограничение конкуренции на рынке; высокие транзакционные издержки заключения соглашений; высокие затраты на координацию деятельности участников (мониторинг рынка, создание ассоциаций и других структур и т. д.).

3. **Согласованные действия** на основе добровольного и взаимовыгодного согласования стратегий поведения на рынках без заключения формальных соглашений (в т. ч. ценовой и неценовой сговор). В данном случае степень зависимости выбирается организациями

добровольно. *Условия предпочтительности использования данной формы интеграции:* наличие условий возникновения и существования согласованных действий (неоднократность взаимодействия на рынке, функционирование механизма наказания за нарушение сговора и др.); благоприятные для максимизации прибыли участников посредством согласованных действий значения структурных факторов рынка, характеристик участников сговора и макроэкономических условий [4]. Нами установлено, что в силу ряда причин наблюдается рост числа фактов согласованных участников на рынке по мере развития национальных экономик постсоветских стран [3]. *Преимущества* данной формы интеграции (ценовой и неценовой сговор): отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению; отсутствие транзакционных издержек заключения и выполнения контрактов; низкие расходы на мониторинг действий конкурентов; рост прибыльности деятельности за счет согласования или координации отпускных цен и объемов производства. *Недостатки* рассматриваемой формы интеграции: согласованные действия на национальном рынке противоречат антимонопольному законодательству; возможность поддержания неявного сговора зависит от множества экономических переменных; ограничение конкуренции на рынке.

Литература

1. Бычков, Н. Теоретико-методологические основы интеграции предприятий как имущественных комплексов / Н. Бычков // Аграрная экономика. – 2011. – № 3. – С. 14–19.
2. Гусаков, В. Условия и факторы эффективности кооперативно-интеграционных объединений / В. Гусаков // Аграрная экономика. – 2011. – № 3. – С. 2–6.
3. Драгун, Н. П. Недостатки и проблемы применения антимонопольного законодательства Республики Беларусь для предотвращения и пресечения ценового сговора товаропроизводителей / Н. П. Драгун, И. В. Ивановская // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – № 38. – С. 50–60.
4. Ивановская, И. В. Экономические и институциональные условия сговора производителей о ценах / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун // Общество и экономика. – 2012. – № 7–8. – С. 114–127.